SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Son las 09:40).

SEÑOR DELGADO.- Quiero dejar constancia en la versión taquigráfica de que luego de que ayer presentáramos una denuncia que hicieron dos Legisladores de Ecuador ante la Asamblea Nacional ese país, y que esta hizo llegar al Fiscal General de la Nación, se dio cuenta de que estos Legisladores habían sido procesados. En este sentido, tengo la sentencia –la resolución de junio de 2014– de la Comisión Interamericana de Derechos Humanos, las medidas cautelares, los procesos que se dieron y documentación del Observatorio de Derechos y Justicia de Ecuador. En realidad, hay un proceso que está en curso con medidas cautelares –incluso con un informe favorable de la Comisión Interamericana de Derechos Humanos–, que tiene que ver con otro aspecto vinculado a determinadas denuncias –un reclamo de los pueblos indígenas– que estos Legisladores han hecho en función de su característica de indígenas. Al respecto, hubo algunas acusaciones al Presidente Correa, quien hizo una denuncia que está en proceso y que fue recurrida ante la Comisión Interamericana, la que ya emitió informe oponiendo algunas medidas cautelares. Esta denuncia nada tiene que ver con el tema de Trafigura, ya que son posteriores; es decir que nada tiene que ver esta situación con la denuncia vinculada al petróleo.

Tenemos toda la documentación en nuestro poder y queremos dejar esta constancia en la versión taquigráfica.

(Ingresan a sala las delegaciones del Sunca y de la Untmra).

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión Investigadora sobre la Situación Económica y Financiera de Ancap entre los Años 2000 y 2015 tiene el gusto de recibir a las delegaciones del Sunca y de la Untmra a los efectos de responder, si están en condiciones de hacerlo, las preguntas que formulen los señores Senadores que la integran.

En primer término, tiene la palabra el señor Senador Carámbula.

SEÑOR CARÁMBULA.- Antes que nada agradezco la presencia de nuestros invitados, a quienes queremos informar que habíamos solicitado esta reunión en función de que esta Comisión ha trabajado exhaustivamente durante los dos últimos meses con el fin de investigar las distintas áreas de la gestión de Ancap. Uno de los grandes temas que hemos analizado es el de las inversiones, con respecto al que hemos estudiado sus características y los números correspondientes a esos emprendimientos en las distintas plantas del ente. Concretamente, hemos profundizado en lo que se ha realizado en las plantas de Ancap, como son la regasificadora, la desulfurizadora, la refinería, las plantas de cemento, tanto de Minas como de Paysandú y todo lo relativo al proyecto de cal.

Hemos estado recibiendo la visión de las autoridades del Directorio de Ancap, de los distintos actores del Ministerio de Economía y Finanzas y de la actividad privada vinculada a los temas de inversiones. Es decir que se ha manejado una gran pluralidad de información. También se invitó a la Federación Ancap, que resolverá si viene o no, y creímos conveniente invitar a dos sindicatos que han sido parte fundamental del trabajo en este tiempo, para tener el punto de vista de los trabajadores.

En ese sentido, hay algunos puntos que me interesa tener presentes a los efectos de la información de la Comisión Investigadora. En primer lugar, en relación a la planta desulfurizadora y al proceso de la regasificadora quisiera saber, aproximadamente, el número de trabajadores que se convocaron a estas obras, los jornales que generaron a lo largo de los años de construcción y todo lo que implicó el fortalecimiento de la capacitación en áreas que para los trabajadores eran una innovación. En segundo término, me gustaría que informaran de qué manera se zanjó todo lo relativo al tema de la regasificadora. Por otra parte, ¿cuál es la expectativa, sobre todo para los trabajadores de Paysandú, de que continúe la planta de cemento en Paysandú, que sabemos que afecta a los sindicatos de trabajadores del Sunca y de la Untmra?

Nosotros entendemos que los efectos de tener una visión completa del volumen de la inversión de Ancap, importa mucho saber cuál es la repercusión social y en la mano de obra que tienen estas inversiones en la calidad de la formación y el trabajo de nuestros trabajadores.

SEÑOR DELGADO.- Quiero dejar dos constancias. En primer lugar, pido disculpas a la Comisión y a las delegaciones sindicales porque como además soy miembro de la Comisión de Presupuesto integrada con Hacienda y estamos por recibir al Ministerio de Economía y Finanzas, creo que van a estar más interesados en que esté allá y no acá, porque acá vamos a hablar de lo que pasó y allá vamos a hablar de lo que va a venir. Por lo tanto, necesito reiterarme un rato por este motivo, pero antes me gustaría agregar una pregunta a las realizadas por el señor Senador Carámbula. ¿Cuáles son las expectativas de la obra del horno 3, que es un tema que en Paysandú generó mucha sensibilidad?

SEÑOR ABDALA.- En primer lugar, queremos agradecer la invitación de la Comisión Investigadora.

Un planteo central que queremos hacer tiene que ver con la relevancia que representa para el país un grado importante de inversión de todas nuestras empresas públicas, en particular, de Ancap. Desde la vivencia de los trabajadores podemos decir que las inversiones, cuando se desarrollan bien, pueden tener un altísimo impacto productivo en el mundo del trabajo, ya sea a nivel social o de la formación profesional.

El señor Senador Carámbula preguntaba específicamente cómo vimos los trabajadores la obra de la planta desulfurizadora. Al respecto me quiero remitir a un antecedente, que fue la anterior obra de ampliación de la refinería de La Teja, que se desarrolló en los años 2000–2001. En determinado momento, en una situación compleja del país, el Directorio de Ancap había decidido detener la realización de la obra y, en esa perspectiva, tanto los trabajadores de la construcción –del Sunca–, como los metalúrgicos –de la Untmra–, junto con la Federación Ancap, desplegamos propuestas y movilizaciones para que esa obra se retomara. Cuando desarrollamos estas acciones –en los años 2000–2001– todavía no habíamos llegado a lo peor de la crisis del año 2002. Quiero señalar que aquella obra importante, que ocupaba aproximadamente a 2.500 trabajadores, realmente tuvo un impacto muy fuerte en momentos muy duros para la vida del país, cuando trabajadores sumamente calificados quedaban sin trabajo y debían rebuscárselas para comer. Entonces, ese espacio de trabajo generó casi como una isla de labor productiva y de obra en un país virtualmente paralizado.

Esa obra del 2001 giró estrictamente en el rubro de la construcción –los compañeros del Sunca podrán aportar más elementos en esa materia–, pero hubo diferentes subcontratos metalúrgicos. En aquellas difíciles condiciones de los años 2001–2002 se desarrolló un convenio colectivo metalúrgico, en una época en que no funcionaban los consejos de salarios y la negociación colectiva era voluntaria; nosotros participábamos sin el carácter tripartito de los consejos de salarios y sin su formalización. En condiciones muy duras, con una situación salarial muy deteriorada, teníamos un acuerdo básico con la Cámara Metalúrgica, que inclusive reconocía que ni siquiera se estaban dando las condiciones para que la gente pudiera ir a trabajar todos los días, porque no tenían para el boleto. Uno de los subproductos de esa obra fue un convenio metalúrgico muy importante firmado en aquel momento.

Finalizada esa obra, nosotros insistimos en que se podía desarrollar una inversión importante, que luego se convirtió en la planta desulfurizadora para gasolinas, la planta desulfurizadora para gasoil, la planta recuperadora de azufre y la planta semiabierta de agua para enfriamiento. Esto podía tener un impacto ambiental importante. En aquella circunstancia, las organizaciones sindicales no sabíamos cuando se podían concretar, pero planteamos empezar a trabajar para esa inversión. Nuestras organizaciones venían de la experiencia del montaje de Botnia, la actual UPM. Allí se habían desarrollado algunas experiencias importantes, porque en aquella obra del año 2001 habían quedado definidas las categorías de los trabajadores del montaje industrial, lo que se volvió a definir utilizando esa memoria histórica en el montaje de la planta de UPM. Apenas finalizada la obra, el Directorio de Ancap convoca al Sunca, a la Federación Ancap y a la Untmra para participar y saber si podíamos aportar elementos que estuvieran involucrados en el pliego de licitación. Marco este hecho porque es relevante.

Lamentablemente, luego de esta experiencia no pudimos tener nuevas formas de participación de los trabajadores para ubicar elementos que luego operan a la hora de la obra. No pudimos tenerlo, en general, en las obras energéticas de otras empresas públicas. Nos parece que cuando suceden esas cosas, luego nos compramos problemas por errores de diseño. Muchas veces se utilizan los mecanismos de obra llave en mano y hay una no responsabilidad de las empresas en la propia gestión de la obra, que después se convierte en dificultades.

Allí participamos en el diseño del pliego de la licitación. Ubicamos algunas referencias vinculadas a la capacitación, a la alimentación en obra y también a la política de seguridad. Quedamos muy conformes con esa participación. Esto era un prediseño. Esta obra la ganó una empresa determinada; nosotros, obviamente, no teníamos nada que ver con la definición de cuál era la empresa ganadora. En este caso ganó AESA, que era la filial de Repsol YPF en manos privadas en aquel momento. En el medio de la obra en Argentina surge el proceso de renacionalización de YPF, por tanto, cambia un poco la configuración de la empresa.

Lo que queremos decir especialmente es que, desde una dimensión social –que es a lo que podemos referirnos– hay una evaluación sumamente positiva de toda esa experiencia.

Aquí estamos hablando de más de 1.800 trabajadores involucrados en una obra. El núcleo duro de esa obra se fue desplegando en un período de un año y medio o dos años. La extensión total de la obra fue a un poco más, a dos años y medio.

Nosotros subrayamos el asunto de que la gente trabajaba bien alimentada porque había comida en obra. Fue la primera vez que eso se consagraba y se debió a las condiciones del pliego de licitación y a las condiciones de la negociación colectiva entre los sindicatos y la empresa con participación de Ancap. Digo esto porque es un antecedente fundamental para la mejora de la calidad de vida en el trabajo ya que no es todo salario sino que también influyen las condiciones en las que se trabajan.

Esa conquista luego se generalizó para todas las ramas de la construcción y también para distintas ramas de la industria metalúrgica, particularmente los sectores vinculados a la industria automotriz y a otras ramas del sindicato.

A su vez, se desarrolló un diseño de un curso de capacitación con los trabajadores más altamente calificados de Argentina que, además, tenían experiencia vinculada a la formación profesional.

Lo que hay que entender es que en Argentina hay unas once refinerías. Por lo tanto, los trabajadores que están vinculados a la construcción y al montaje metal-mecánico de las refinerías siempre tienen trabajo. Ellos tienen un plan de mantenimiento y remodelación de las plantas que es articulado. Entonces, cuando terminan en la última, la otra ya está en una obra. En consecuencia, ellos tienen una estabilidad laboral que en Uruguay no tenemos debido a nuestras propias características. Es por eso que ellos tienen mucha más experiencia.

Además de formalizar esa capacitación en un convenio colectivo, intentamos que participara la UTU, que aunque no tenía las condiciones para brindar los últimos elementos tecnológicos y de formación de la capacitación, igual participó. Lo hicieron en calidad de alumnos de la capacitación como para luego mejorar el perfil de lo que luego aprenden los chiquilines en esa institución. Y como cada trabajador en la obra generaba el derecho a una hora de capacitación por cada semana de trabajo, se desarrollaron 600.000 horas hombre de capacitación.

(Intervención del señor Senador Carámbula que no se escucha).

–Por cada semana de trabajo, el trabajador generaba el derecho a tres horas de capacitación. ¿Cuál es el punto? El hecho de que se hayan dado 600.000 horas de capacitación implica que los 1.800 trabajadores pasaron por algún curso de capacitación. Los trabajadores contaban con una formación muy básica en cuanto a las condiciones de seguridad industrial y salud laboral en

un trabajo muy peligroso como es una refinería. La capacitación fue a elección de los trabajadores; algunos se capacitaron en los distintos oficios de la obra civil y otros en los del montaje metal-mecánico, por ejemplo, soldadores, cañistas, montadores e instrumentistas. Son oficios en los que no es sencillo perfeccionarse y, más aún, teniendo en cuenta la independencia de la que partía el trabajador. Desde el punto de vista de la capacitación, todos los trabajadores dieron un salto cualitativo. Aquellos trabajadores que no participaron en ninguna capacitación desde su edad escolar o liceal, adquirieron conocimientos de matemáticas y de competencia a nivel general, cosa que para nosotros fue muy importante.

La capacitación desarrollada por parte de todos los trabajadores significó –como ya mencioné– un avance muy importante en su formación profesional y dio lugar a más de 1.500 cambios en las diferentes categorías. Luego esa capacitación quedó a disposición del país, fue utilizada en obras posteriores como la de Montes del Plata, y aún lo sigue estando. Las capacidades logísticas que tiene nuestro país se pueden utilizar no solo en nuevas obras de infraestructura a nivel industrial, en una red de diferentes oficios o en la industria naval ya que los oficios que allí se emplean son exactamente los mismos que se desarrollaron en la planta.

Asimismo, subrayo un trabajo muy riguroso que se hizo en materia de seguridad industrial y salud laboral. Lamentablemente, nosotros nos movemos con otros valores y escalas, pero empresas que realizan obras de gran importancia saben, en base a datos estadísticamente demostrados, cuántos fallecidos puede haber en función del volumen de horas hombre.

En este caso, se formó un equipo de seguridad entre Ancap, la empresa y nuestros sindicatos y podemos afirmar que en el transcurso de esa obra tan importante y con tantas horas hombre, no hubo ningún accidente mortal. En virtud de la política de prevención que se aplicó solo hubo incidentes o accidentes menores. Si bien tuvimos algunos problemas y contradicciones con la empresa, la relación laboral fue normal. En general, la obra no estuvo sacudida por una conflictividad importante porque en la licitación ya se había determinado el carácter general de las relaciones que se iban a dar.

Desde el punto de vista social, nuestro balance es sumamente positivo. Daba gusto ver la alegría de la gente cuando terminó el curso de capacitación, recibió el diploma y cuando hicimos un acuerdo a través del cual esa capacitación no iba a caer en saco roto sino que podía ser validada y formalizada por la UTU, es decir que podía ser reconocida en el país y así poder trabajar en otros lugares. Desde el punto de vista salarial, el balance también fue muy positivo porque la gente pegó un salto muy grande en su nivel de vida.

Culmino diciendo que consideramos de gran importancia –y más aún cuando la crisis económica se manifiesta en Uruguay como una desaceleración– las empresas públicas y su inversión. Obviamente, forman parte del acervo de políticas anticíclicas que generan trabajo directo y, además, muchos efectos multiplicadores de carácter indirecto. Por esa razón, desde nuestra perspectiva esperamos que se completen las obras que ahora están previstas, además de las que están pensadas para la refinería de La Teja en Pórtland, en la ciudad de Minas, cuyos dispositivos ya están en Uruguay, concretamente en la obra de la planta de pórtland en Paysandú debido a que es muy importante para el país.

Muchos Legisladores de carácter nacional estuvieron en el departamento de Paysandú, al mismo tiempo que yo cumplía tarea del PIT-CNT. La cosa está bastante brava desde el punto de vista del empleo por el cierre de empresas; hubo un intento por convertir Paylana en una empresa recuperada, pero eso no aún no ha prosperado. En el sector de la bebida hay envíos al seguro de paro. Está brava la cosa. Si ya tenemos una parte de la inversión hecha lo que falta es el montaje de esos dispositivos que ya están acá. Si eso no se monta se deteriora y, al revés, se convierte en desinversión. Si se monta genera muchos puestos de trabajo en la construcción y en las metalúrgicas que, a su vez, pueden ayudar a dinamizar otras cosas. Por esa razón para nosotros es importante que el nivel de inversión de las empresas públicas sea mayor. Obviamente que esté bien hecha, pensada con cabeza estratégica en el marco de promover relaciones laborales de calidad y de mejorar la vida de todos los involucrados.

Nosotros estamos muy agradecidos por la invitación de la Comisión para que podamos dar esta perspectiva que no es la que aparece como elemento central de los debates públicos. Para nosotros es muy importante que eso esté presente.

SEÑOR MIERES.- Creo que es pertinente saber cuál es la mirada en perspectiva que tienen los trabajadores sobre lo que significan las inversiones en mano de obra y cuáles son sus condiciones. Es muy interesante lo que aporta el señor Abdala sobre las condiciones referidas a la capacitación, a la seguridad y a la salud laborales.

Quiero preguntarle sobre algo que se planteó cuando compareció el gerente de asuntos energéticos de Ancap en relación a un reclamo que AESA le hizo a la empresa por USD 90:000.000, cuando todavía no había terminado la construcción de la desulfurizadora y una parte importante de los rubros que reclamaba tenía que ver con una cosa que a mí me llamó muchísimo la atención y que era sobre la improductividad de empleados propios. Me imagino que Ancap les habrá trasmitido esa preocupación porque tuvo que negociar una transacción con AESA y terminó pagando USD 35:000.000, aunque es obvio que no fue solo por ese sino también por diversos rubros. Nos dijeron que en ese momento se priorizó la necesidad de terminar la obra y que, por lo tanto, Ancap decidió pagar igual una transacción que obviamente elevó el costo de la obra en USD 35:000.000. Para decirlo de una forma brutal: una parte se la tiraron a ustedes. AESA fundamentó su reclamo en que había improductividad laboral. Me imagino que habrán hablado con Ancap sobre esto y me interesa conocer directamente cuál fue la participación del sindicato y del PIT–CNT en todo esto.

SEÑOR ABDALA.- Las formas de trabajo dentro de una refinería para realizar trabajos en frío o trabajos en caliente –como se dice en la jerga–, ya sea desde el montaje o en trabajos que tienen que ver con una rama de la ingeniería que es la cañería industrial o con labores de soladura que están asociadas a las dos anteriores, son mucho más rigurosas que cuando se monta una planta desde cero, por ejemplo con las obras del montaje industrial de Botnia –que ahora es UPM–, porque ahí adentro hay combustible. Para fortalecer la seguridad laboral existía una práctica –que luego nosotros adoptamos como reivindicación para todo el mundo del trabajo– en la que los primeros quince minutos de trabajo –desde las 7:00 de la mañana hasta las 07:15 o 07:30– se llamaban «Análisis de trabajo seguro», donde el capataz con el conjunto de los trabajadores de una cuadrilla o de una sección describía detalladamente cuáles iban a ser las tareas que se iban a realizar ese día y cuáles eran los peligros y las medidas de protección personal y de protección en los procedimientos de trabajo que había que adoptar; es decir que antes de empezar se planificaba colectivamente qué trabajos se iban a hacer.

En las obras hay algunas demoras que tienen que ver con que los que dan el permiso de trabajo son los responsables de Ancap. Entonces, ellos te dicen que allí no se puede trabajar porque primero hay que liberar los gases en un tanque, los gases en el cambio, o que todavía tiene adentro fluidos de combustible, por lo que hay que poner una bomba para sacar eso y luego poder trabajar. Además, los trabajadores no podían entrar así nomás a la planta y debían tener una tarjeta especial para ingresar a la refinería propiamente dicha. Si uno entra a la refinería con un paquete de cigarros y un encendedor, podría decirse que está despedido inmediatamente. Es decir, los procedimientos de trabajo eran tan rigurosos que a veces, si la gente de afuera de Ancap –trabajadores del metal y de la construcción– estaba pronta para desarrollar una labor, debían presentarse y esperar a que se le diera el permiso de trabajo, que es muy riguroso en una refinería. Yo no sé –en esos asuntos no hemos intervenido– si la queja de la empresa tenía que ver con ese tipo de cuestiones.

SEÑOR DÁRDANO.- Nosotros trabajamos tres años allí y éramos los responsables políticos del comité de obras, por lo que este tema lo conocemos muy bien. El problema que había ahí es que la empresa AESA al principio de la obra hizo un consorcio, que era AESA – Teyma – Saceem. Las tres empresas estaban en igualdad de condiciones, por lo que había tres jefes de obra. No había una pirámide –nosotros no cogestionamos la obra pero conocemos de esto–, por lo que a veces una persona te daba una orden y otra te daba otra. Los mandos medios nacionales a veces –o muchas veces– tenían menos categoría que los oficiales a los que debían dar las órdenes. O sea, había todo un desbarajuste de organización de trabajo. Tan así fue que al año y poco –creo que en setiembre u octubre de 2009– Teyma y Saceem se retiran, quedando AESA con todo el personal. Los trabajadores efectivos de estas dos empresas se retiran con ellas –a excepción de dos o tres que prefirieron quedarse con AESA– y los que habíamos entrado a la obra a su término quedamos todos como empleados de AESA,

es decir, los que éramos de Teyma y Saceem pasamos a ser todos empleados de AESA. Entonces, ahí hubo varios problemas de organización de trabajo. También existió conflictividad de los compañeros de Fancap y, como decía Abdala, dentro de la refinería sin permisos en frío, pero especialmente sin permiso en caliente, no se puede hacer nada. Ahí también pasa lo siguiente: hasta los gerentes están afiliados a Fancap, es decir que no es lo mismo que en la actividad privada. Entonces, si el gerente correspondiente del área o el responsable del área no firmaba, uno estaba a la orden y, a la vez, cobrando. Esto no es responsabilidad de los trabajadores de la construcción o del metal. El reclamo que hacía AESA a Ancap es por esas horas muertas, pero no es culpa de los trabajadores. Queremos aclarar eso. Sí es cierto que hubo períodos en los que no podíamos estar trabajando efectivamente porque no había permisos. Sí se trabajaba enfrente en el obrador, porque ahí no existen los permisos de caliente.

SEÑOR MIERES.- Entendí perfectamente lo que se plantea y uno empieza a entender por qué vino el reclamo de AESA. Voy a formular una última pregunta. Quisiera saber si Ancap los consultó sobre ese reclamo de horas improductivas y cuál fue la opinión de los sindicatos con respecto a esa consulta, ya que era mucha plata la que reclamaba AESA.

SEÑOR DÁRDANO.- Hay que reconocer que nosotros tuvimos excelente diálogo con la dirección de Ancap. Eso no significa que no tuviéramos diferencias, pero en general había excelente diálogo, tanto con Fancap como con Sunca y Untmra. Ese problema fue planteado, pero nunca tuvo una resolución fácil, porque había contradicciones y sin los permisos no se podía trabajar. Nosotros reclamábamos que los trabajadores nuestros se separaran porque estaban ahí. En realidad, era como el dicho de qué fue primero si el huevo o la gallina y no fue un problema de resolución fácil. Voluntad existía y creo que no fue culpa de nadie; se trató de un problema que nos pasó por encima muchas veces.

SEÑOR DIVERIO.- Quiero insistir en lo que decía Marcelo Abdala al principio. Creo que hoy estamos recogiendo parte de las conquistas que tuvimos en esa obra; cuando hablo de conquistas, me refiero al conjunto del pueblo. La capacitación de trabajadores fue central. Cuando empezaron a pedir trabajadores para la planta de Botnia, recuerdo que había hasta dificultades para conseguir soldadores de primera, de segunda y de tercera. Hoy a lo ancho y largo del país tenemos una cantidad de obras; la que más queremos resaltar es la que se está haciendo en Puntas del Tigre, San José, en donde el cien por ciento de trabajadores calificados pueden ser uruguayos. No estamos diciendo que en estas condiciones no puedan venir extranjeros –no es eso–; estamos diciendo que hoy tenemos condiciones para suministrar toda la mano de obra calificada que se pueda pedir –en montaje, cañistas, soldadores y, ni que hablar, en las obras civiles– a partir no solamente de la construcción de la planta de Ancap, sino también de un proceso de inversión en la capacitación en todas las obras públicas. Queremos resaltar esto porque hoy tenemos un nivel de capacitación de los trabajadores de la construcción y de la Untmra que difiere mucho de lo que teníamos más atrás en el tiempo. Creo que esto es importante.

Otro tema sobre el que hablaba Marcelo Abdala –y que es cierto también– es que la preocupación que tenemos hoy, fundamentalmente los trabajadores de la construcción, tiene que ver con la planta de pórtland de Paysandú. En este caso se hizo una inversión bastante importante en la compra de un horno que podría generar condiciones para una mejor competencia de Ancap en el cemento pórtland con las otras empresas –para nosotros es central la defensa de la empresa pública–, pero que también generaría puestos de trabajo para cientos de trabajadores en algunas zonas donde no es tan sencillo conseguir una changa, porque en el interior del país muchas veces la dificultad es mayor. Entonces, para nosotros es central la defensa de las empresas públicas porque son nuestras y también porque son generadoras de puestos de trabajo muy genuino. Ese costado para nosotros es central. Por eso seguimos insistiendo en que se deben buscar las condiciones para que en el caso de la planta de la regasificadora se tenga la voluntad de resolver el reinicio de las obras. Y decimos esto por dos razones. La primera de ellas es que la planta de la regasificadora va a generar las condiciones para una energía mucho más económica para varias industrias. Para dar el nombre de una, puedo mencionar la cooperativa de Cerámicas Olmos, gestionada por trabajadores, que con esa energía mucho más económica podría reducir sus costos entre un 25 % y un 30 %. Esto haría viable un proyecto que tenemos en la zona de Empalme Olmos. Es una planta recuperada por los trabajadores y está claro que es el motor de todo ese pueblo y gran parte del motor de todo Canelones.

Entonces, generar energía para que sea una planta que esté a la altura de las necesidades es central. En segundo lugar, en la regasificadora teníamos la expectativa de que se generaran entre 700

y 1.000 puestos de trabajo. Con esto tenemos una idea de la importancia de la inversión no solamente para que tanto Ancap como UTE, que son los socios de esa obra, generen una energía más económica, sino también porque en la construcción hay un enlentecimiento de las inversiones, fundamentalmente públicas, pero también privadas, con una pérdida de puestos de trabajo bastante importante. Por supuesto que aún no estamos en crisis, porque hay que entender que en la construcción el promedio histórico fue de entre 35.000 y 40.000 trabajadores y hoy estamos en 53.400, según el BPS. Está claro que el discurso de que estamos en crisis está lejos, pero tenemos preocupación por los puestos de trabajo que hemos perdido y este tipo de obras son generadoras de puestos de trabajo que para nosotros son muy centrales. Por eso queremos insistir en el planteo y la reivindicación de que obras como la de la regasificadora sean retomadas.

SEÑOR CARDOSO.- Aprovechando la presencia de los trabajadores, y en especial de Marcelo Abdala como integrante del PIT-CNT, quería hacerles alguna consulta, y parto de la generación de trabajo en las empresas públicas y la importancia del empleo, a lo que se estaba refiriendo recién quien me antecedió en el uso de la palabra. Nosotros hemos estado analizando aquí en la Comisión un asunto vinculado al transporte de cal. Seguramente nuestros invitados están en conocimiento, porque ya se ha ventilado públicamente, de que Ancap contrató un sistema de transporte en Brasil, con camiones brasileños y con trabajadores brasileños, para llevar la cal que produce el Uruguay hacia Candiota. Obviamente, esto es generación de trabajo, pero para Brasil.

Entonces, me gustaría saber si en el ámbito del PIT-CNT –no tanto de los trabajadores concretos de la empresa– establecieron contactos con Ancap. ¿En algún momento Cementos del Plata, que es dirigida por directores de Ancap, les planteó o hubo alguna charla sobre un asunto de tal envergadura, de tal volumen, porque es un emprendimiento que va a durar mucho tiempo y que fue adjudicado en forma directa? Aclaro que estamos hablando de volúmenes de transporte de más de USD 8:000.000 por año, pagados a transportistas brasileños, con camiones brasileños y choferes brasileños.

En ese sentido, me gustaría conocer la opinión del Secretariado del PIT-CNT.

SEÑOR CARÁMBULA.- Quiero que quede claro que en la comparecencia del Directorio de Ancap y de los gerentes vinculados a este tema se aclaró que la compañía de transporte es uruguaya.

SEÑOR CARDOSO.- En la ficción jurídica es una empresa uruguaya, pero el empresario es brasileño y vive allá, los camiones son brasileños y los choferes también. A los efectos de la ficción, efectivamente figura como una empresa uruguaya, pero no tiene componentes nacionales y sus trabajadores tampoco lo son.

SEÑOR CARÁMBULA.- Esa es una consideración del señor Senador.

SEÑOR ABDALA.- Agradezco la pregunta. No tuvimos información, negociación ni conocimiento hasta este momento. Por tanto, con eso respondo la pregunta.

De todas maneras, además de hablar de todos los componentes positivos de la inversión y, más específicamente, de todos los componentes positivos de la obra en sí de la planta desulfurizadora, promovemos el espíritu crítico y autocrítico. Nosotros trasmitimos a Ancap –y siempre lo conversamos con todas las empresas públicas– que si estas obras estuvieran más vinculadas a un sistema de compras públicas, promotoras de redes de proveedores nacionales, probablemente se haría la crítica de que las obras serían más caras, pero sus efectos en el conjunto de la economía serían mayores. La visión que trasmitimos en su momento a Ancap es que existía una altísima propensión –al igual que en UPM y en Montes del Plata– a utilizar básicamente insumos importados para montar las obras. Nosotros consideramos que si estas inversiones grandes se planifican en base a proveedores nacionales a todo nivel, aunque salga un poco más es mejor para el país porque implica una política de desarrollo. Esa es nuestra línea de pensamiento en esa materia.

SEÑOR DÁRDANO.- Voy a contestar al Senador y me gustaría aprovechar el momento para hablar también del programa de proveedores nacionales. Posiblemente lleguemos a este Parlamento con un

proyecto de ley o algo similar en este sentido. Ahí vamos a hablar con el Senador para ver qué opinión tiene porque precisamos de todos los partidos.

Muchas veces nos preguntamos por qué las compras públicas no dan apoyo a los proveedores nacionales, y una contestación es porque resultan más caros. Está visto que si se comparan los insumos, por ejemplo, con un salario chino, vietnamita, de Singapur, turco o paraguayo, la cifra va a ser mayor. Sin embargo, la cuenta que hacemos es que si el Estado compra a nivel nacional, llevando un control para no dejar pasar las avivadas y comprando por lo que valga, con un programa de proveedores nacionales para el Estado y con un gran consumo de parte de las empresas –llámense UPM, Montes del Plata, Conaprole, etcétera– el resultado sería beneficioso. Nosotros hacemos la siguiente cuenta: vale $ 10 en Uruguay y $ 5 en el exterior, pero al elegir el producto uruguayo se evita ir al seguro de desempleo, se reduce la apoyatura del Mides, asignaciones, etcétera. Por eso no es menor lo que decía el Senador. No es que no queramos que vengan compañeros trabajadores de afuera, pero primero que nada queremos defender la industria nacional, el componente nacional y la mano de obra nacional para todos. Para ello se requiere una política nacional.

SEÑOR PRESIDENTE.- Comparto el planteo de los trabajadores.

Quiero manifestar que esta experiencia de creación de redes de proveedores nacionales ya existe en el país. Hay una política que se ha venido impulsando desde la Dinapyme y desde el Área de Políticas Territoriales –que me tocó dirigir el quinquenio año pasado, por eso conozco bastante la experiencia de creación de redes de proveedores nacionales–, particularmente vinculada a Ancap, por ejemplo, con relación a la planta de cal de Treinta y Tres. Hay un convenio firmado entre Cementos del Plata, la Intendencia Departamental de Treinta y Tres, la OPP y el Ministerio de Industria, Energía y Minería que creó una red de proveedores nacionales para todo lo que significa la construcción de una planta de cal. Se han hecho experiencias similares también en Paysandú con la remodelación de la planta de cemento en Paysandú y sé que hay otras experiencias en el resto del país. De todas maneras es totalmente cierto que esto tendría que ser una política más integral del Estado en su conjunto.

SEÑOR PERDIGÓN.- Pertenezco al sindicato de Untmra y quiero señalar que nosotros también participamos de la construcción de la planta desulfurizadora. Desde ese lugar me parece que es bueno el trabajo de la Comisión Investigadora porque, aparte de tratar de ver qué pasó en la obra, es indudable que permite hacer un resumen y un balance de lo que se ha hecho por todo lo que han dicho los compañeros anteriormente.

Como decían los señores Abdala y Dárdano, hay que tener presente la importancia que tienen las empresas públicas en la participación social. Lo digo porque esto nos dejó como conclusión que cuando había un problema de capacitación importante en el país, se resolvió por la empresa pública, y cuando en las obras o en los montajes no había alimentación, también se resolvió por la empresa pública. Fuimos ejemplo en una obra complicada, por lo que significa trabajar en una refinería y con los riesgos que implica, donde la participación social no nos permitió tener ningún accidente mortal.

Llegamos a la conclusión de que, más que gasto, esta obra fue una inversión para el país. Si la empresa pública invirtió en la capacitación de su gente, en que no hubiera accidentes, fue una inversión que debemos valorar.

Creo que esta fue la única obra en la que pudimos participar todos los actores, y salió bien. Lo malo es que en el resumen no lo tomamos como un elemento a repetir. Las cosas que nos salen bien deberíamos repetirlas y corregir las que nos salen mal. En definitiva, una empresa pública tiene la función de que es una empresa de todos y, por lo tanto, debe beneficiar a los trabajadores, al país y a todos.

Me parece importante dejarlo planteado a los señores Senadores que están evaluando cuáles son los gastos y cuál es la inversión. Por lo que se decía anteriormente, se mira solo desde el punto económico qué es lo más barato, pero se debe tomar también en cuenta lo que significa a nivel social

porque lo que sale diez pesos más baratos, si no genera nada para el país, termina siendo más caro. Digo esto porque estamos en un ambiente donde podemos analizar –sin que cada uno defienda su posición: los miembros de la Comisión como Senadores y nosotros como ciudadanos e integrantes de un sindicato– la importancia que tiene hacer una obra y qué nos debe dejar. Si no nos deja nada es un gasto, pero si nos deja un montón de cosas termina siendo una inversión. Entonces, mirar esto solo desde el punto de vista económico –lo barato y lo caro– es complicado.

SEÑOR RODRÍGUEZ.- Antes que nada agradezco la oportunidad de esta invitación que nos permite aportar nuestro granito de arena, como lo han hecho los compañeros que tuvieron la posibilidad de hablar antes que yo.

Por suerte, pudimos venir a esta reunión de la Comisión, que es un ámbito democrático integrado por nuestros representantes, los representantes del pueblo, electos por él. Es tremendamente importante rescatar eso –por lo menos así lo valoro–: los ámbitos democráticos que hoy tenemos.

En el día de ayer el Sunca hizo un homenaje –del que participaron 500 delegados de Montevideo– a sus viejos militantes, fundamentalmente a los que sufrieron terribles inconvenientes en la época de la dictadura, que fueron exiliados, torturados y muertos; incluso, algunos permanecen desaparecidos hasta el día de hoy. En esa época tanto nuestro local como el de la Untmra pasaron a manos de la dictadura y se transformaron en centros de tortura. Esos compañeros de aquella época se animaron, en defensa de los derechos de los trabajadores, a votar un paro, que fue acatado por la mayoría, el día 9 de octubre de 1974. Reitero que ayer tuvimos una actividad en homenaje a aquellos compañeros. Esos hechos pasados nos llevan a rescatar la posibilidad que hoy nos damos todos nosotros. Ahora bien, hay cosas que me confunden cuando tengo la oportunidad de mirar un ratito los informativos. Creía que cuando una Comisión trataba un tema tan delicado como este no citaba a conferencia de prensa mientras la investigación se está desarrollando. Esto me confundió porque yo pensaba que mientras la Comisión estaba sesionando –es decir, cuando todavía no llegó a conclusiones–, los Legisladores no salían a la prensa a hablar. Esto nos confunde, confunde a los votantes. En fin, es un granito de arena que aporto, una pequeña crítica para que todos seamos más cuidadosos en ese sentido. Cuando yo salga de esta Comisión y la prensa me entreviste no puedo decir qué opinó cada legislador, porque está en proceso la investigación de la situación de nuestra empresa pública, tal como dijo nuestro compañero Abdala. Cuando decimos «nuestras empresas públicas» es porque fuimos, en general todos, pero en particular los trabajadores, los que aportamos nuestro granito de arena para conservarlas como nuestras, ya que había mucha gente interesada en privatizarlas. Sin embargo, aún hoy siguen siendo uruguayas, y ojalá que sigan así por el resto de los días, tal como sucedió en la época de Batlle y Ordóñez, que fue quien impulsó todas estas cuestiones.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia de la delegación del Sunca y de la Untmra.

(Se retira de sala las delegaciones del Sunca y de la Untmra).

(Ingresa a sala la gerenta de Comercio Exterior de Ancap, ingeniera Nunzia Spagna)

–La Comisión Investigadora sobre la Situación Económica y Financiera de Ancap entre los Años 2000 y 2015 tiene el gusto de recibir a la ingeniera Nunzia Spagna, a quien agradecemos su presencia nuevamente, ya que ayer no pudimos completar el conjunto de preguntas que tenían preparadas para formular los señores Senadores. Para continuar con el cuestionario, tiene la palabra el señor Senador Mieres.

SEÑOR MIERES.- Comparto el agradecimiento a la ingeniera Spagna por su amabilidad al volver en el día de hoy a esta Comisión.

Como dije al finalizar la reunión de ayer, mis preguntas van a estar concentradas en el tema del sistema de compra de crudo de la empresa.

La primera pregunta es: ¿cuántas personas integran la Gerencia de Comercio Exterior?

SEÑORA SPAGNA.- Son diez personas.

SEÑOR MIERES.- ¿Cuántas de esas personas –no pregunto sus nombres– participan en las compras y contrataciones de crudo?

SEÑORA SPAGNA.- Participan las diez personas.

SEÑOR MIERES.- ¿Y en las compras y contrataciones de fletes?

SEÑORA SPAGNA.- También las diez.

SEÑOR MIERES.- ¿La ingeniera Spagna supervisa o participa directamente de las contrataciones de fletes?

SEÑORA SPAGNA.- Sí, señor Senador, superviso y participo directamente de todas.

SEÑOR MIERES.- ¿Con qué empresas se ha contratado el transporte de crudo que Ancap ha comprado en los últimos cinco años? Pido que se mencione a aquellas que más frecuentemente operan en el transporte de crudo.

SEÑORA SPAGNA.- Me permito comentar brevemente cómo es el sistema de contratación de fletes.

Existen brókers internacionales que están en una lista oficial y es a ellos a quienes llega la invitación. Todas las contrataciones de fletes se realizan por pedido abierto. La invitación es distinta a lo que ocurre con las compras de crudo, ya que sale del área de Comercio Exterior vía correo electrónico y llega a estos brókers clasificados. ¿Cuál es la característica de esa invitación? Todos los brókers están en simultáneo en esa invitación y cada uno de ellos sabe contra quién está compitiendo. Por el contrario, la invitación para la compra de crudo es individual, ya que las empresas no saben a quiénes se ha invitado. Pero en el caso de la invitación para el flete los brókers están en línea, por lo que, repito, todos saben en simultáneo contra quién están compitiendo. Esos brókers son los que contactan a los armadores y, a su vez, estos pertenecen a las compañías internacionales. La mayoría de esas compañías son griegas, otras son noruegas y algunas con las que hemos trabajado son de Estados Unidos. Puedo mencionar a NKK, que es una de las más importantes; en cuanto a las compañías griegas, puedo hacer llegar a la Comisión sus nombres.

El sistema funciona, en principio, con una invitación a los brókers. En esa instancia se aclara cuáles son las condiciones, dónde es el puerto de carga, cuál es el tamaño del calado del puerto, qué tipo de crudo se transportará, cuáles son las características del *laycan*, etcétera. La invitación se hace un día al mediodía para que al otro día hasta el mediodía, se reciban las ofertas. Cada bróker maneja a distintos armadores y recibe las ofertas con el Q88 del barco, que son las características técnicas, y un porcentaje de *warscape*, que es la publicación internacional que fija los valores de flete para un año –se publica en enero de cada año y dura hasta enero del año siguiente– que es fijo para cada distancia de un puerto de carga, hasta el Uruguay. Ahí están todas, y también está la nuestra, de tal puerto hasta José Ignacio. Lo que oferta el bróker es un porcentaje de ese *warscape* que es fijo.

Lo primero que hace Ancap cuando llegan las ofertas con lo que descalifica o califica es mandar el Q88 al terminal de José Ignacio que es el que decide si ese barco puede operar o no en el Uruguay. Una vez que se decide que opera, se comparan todas las ofertas que cumplen técnicamente la posibilidad de descargar en José Ignacio y aquella que tenga el *warscape* más bajo es el que se adjudica. Una vez que se adjudicó como la oferta más competitiva y técnicamente la mejor para poder

operar, sigue la segunda etapa que es dejarlo en sujeto al oferente por 24 horas, mientras se nomina al puerto de carga, porque puede estar perfecto para nosotros y no así para el puerto de carga. Una vez que se nomina al puerto de carga, generalmente se acepta, ahí se le da la comunicación al bróker, y se cerró la transacción.

SEÑOR MIERES.- La pregunta inmediata es: ¿en los últimos años con qué bróker trabaja Ancap?

SEÑORA SPAGNA.- Hay una realidad, y es que como la mayor cantidad de ofertas FOB –es cuando tenemos que contratar el barco– eran de Venezuela, los brókers son los que operan en el Caribe. En esa región el bróker es Southport Maritime, que es un bróker que está en Miami y está calificado por Estados Unidos como un buen bróker, porque es el que es el que ganó la mayoría de los pedidos abiertos. En general, lo que a nosotros nos importa es que trabaja con una amplitud de armadores. El bróker representa toda esa lista de armadores que maneja y toma en la competencia entre brókers. Hay algo que es muy importante, y es que el bróker le ofrece un servicio a Ancap, por el que no cobra nada. Él tiene una Comisión fija con el armador. Ancap no eroga absolutamente nada por el servicio de bróker. Ancap eroga a la firma armadora y utiliza al bróker como gestor.

SEÑOR MIERES.- ¿Y con qué *trader* trabaja Ancap en el proceso de búsqueda de compra de crudo?

SEÑORA SPAGNA.- Esto era para los fletes. Con respecto al crudo, trabaja con todos los que están en la lista oficial de proveedores de Ancap. Tenemos varios *traders,* está: Vitol, Glencore, Arcadia, Trafigura y Gunvor. Pero, además, las productoras no se presentan a los *tender* de Ancap como productoras, se presentan con su propia filial intermediaria. *Shell* no se presenta como Shell productor de crudo, se presenta como Shell Western Trading. Dentro de la propia productora tiene una filial que es la trader, lo mismo pasa con BG, con ExxonMobil o con cualquiera de las grandes productoras.

SEÑOR MIERES.- Si usted tuviera que decir, de los cuatro o cinco que mencionó, cuál ha sido el que en los últimos 5 años ha tenido con mayor frecuencia el rol de la compra de combustible de crudo. ¿A quién nombraría?

SEÑORA SPAGNA.- Los perfiles son distintos: para los crudos hay determinado perfil de proveedores y para los productos hay otros.

En el caso del crudo, tenemos con nosotros una firma muy fuerte como *Shell* que tiene un manejo del crudo brasilero que es el de Bijupira que está a cinco días de navegación y tiene costos bajos que hacen que sea competitivo.

Después de Shell, por supuesto, tenemos el crudo venezolano. También tenemos a la firma Glencore. Tuvimos a la firma BG. En cambio, para los productos tenemos otro perfil; tenemos a Trafigura, Petrobras, Gunvor, Glencore. Eso muestra claramente que cada uno de los proveedores tiene un perfil de negocio al cual apunta para ser competitivo, y son muy distintos los de crudo que los de derivados.

SEÑOR MIERES.- ¿Trafigura no está dentro de los principales para el crudo?

SEÑORA SPAGNA.- No. Casualmente, acaba de ganar una licitación por un crudo Iracema, en donde fue un intermediario de BG. Entonces, ahí se muestra que la mayoría de las veces a las productoras les es más eficiente utilizar un intermediario para hacer una cotización que presentarse a un *tender*, que es uno cada 25 días.

SEÑOR MIERES.- Yendo a otra parte del proceso, que es el control de descarga, ¿qué empresas contrata o ha contratado en los últimos años Ancap para control de descarga de combustible?

SEÑORA SPAGNA.- Son las *surveyors*. La contratación va por otra área que no es la de comercio exterior. Ahí sí hay una licitación pública y están todas las *surveyors* internacionales: SGS, Oti, Intertanko. Es con cualquiera de ellas, que han aprobado las condiciones de las licitaciones y que

tienen un contrato con Ancap. En general se le dice al proveedor que puede elegir. De las que están, se elige y se paga 50 y 50. O sea que hay un acuerdo, pero Ancap le deja la elección al proveedor, dentro de ese *pool* de firmas que están adjudicadas a través del sistema de licitación.

SEÑOR MIERES.- ¿Oti es una de ellas?

SEÑORA SPAGNA.- Oti es una de ellas.

SEÑOR MIERES.- ¿Y qué relación empresarial existe entre Oti y Trafigura?

SEÑORA SPAGNA.- No sé si existe una relación.

SEÑOR MIERES.- Yo tengo la información de que Trafigura invitó a profesionales de Ancap a formarse en Oti. ¿Me podría confirmar eso, dentro del área suya obviamente?

¿No ocurrió eso?

SEÑORA SPAGNA.- Estoy tratando de recordar, señor Senador, pero no.

SEÑOR MIERES.- ¿No hubo una invitación de Trafigura a profesionales de su área para formarse en alguna de las oficinas de Oti en el exterior? ¿Está segura de que no sucedió eso?

SEÑORA SPAGNA.- Los profesionales de comercio exterior van a los seminarios, ya sea de Oti, Trafigura, Glencore o cualquier otra firma que haga una charla abierta o jornadas de capacitación. Pero, que pudieran haber ido a una invitación…

SEÑOR MIERES.- ¿Puede ser que Trafigura haya financiado la participación de funcionarios de Ancap en cursos de formación de Oti?

SEÑORA SPAGNA.- No lo recuerdo, señor Senador, pero reitero que si las firmas hacen seminarios de capacitación de cualquier tipo y los profesionales son invitados, van. No es algo que nos podría llamar la atención. No lo recuerdo, pero pudo haber pasado y no está fuera de orden de lo que se hace con cualquier otra. Lo que quiero decir es que no me llama la atención porque pudo haber ocurrido, con esa firma o con cualquier otra.

SEÑOR MIERES.- ¿Usted me decía que no sabe si Trafigura y Oti forman parte de un mismo consorcio empresarial?

SEÑORA SPAGNA.- No, señor; no me consta. Puede ser que sí o puede ser que no. Oti es una firma inspectora y adjudicataria en el Uruguay; trabaja para Ancap como para cualquier otro *commodity* fuera de Ancap.

SEÑOR MIERES.- Está claro. Por eso es importante saber si efectivamente existe el vínculo entre una empresa que es la que hace el negocio de compra del combustible y otra que controla la descarga. Desde su punto de vista profesional, ¿hay algún problema en que eso sea así?

SEÑORA SPAGNA.- No veo cuál sería el problema, señor Senador. El control de la descarga de un inspector consiste en constatar que el valor que está en el *bill of lading* de un cargamento coincida con el valor de la descarga. Ese valor de la descarga está controlado por la propia Ancap, por el sistema interno de Ancap.

El valor de un control *surveyor* es obligatorio en las transacciones internacionales porque es el valor objetivo para la liquidación del cargamento. Pero es un control adicional al propio control de Ancap. Ancap tiene su propia línea para planificar y controlar. El valor de los *surveyors* es para dar un

documento objetivo, es obligatorio. En todas las transacciones, si uno no tiene un valor de un inspector independiente, no se puede dar cierre a una transacción.

La transacción se paga y se liquida por el valor del *bill of lading.* El valor del *bill of lading* es una medida que está firmada, en primer lugar, por el capitán del barco quien certifica lo que dicen los controladores de Ancap y el *surveyor*. Lo que el *surveyor* está haciendo es ratificar una medida que es totalmente técnica, en ella participan técnicos.

En realidad, Ancap está en todas las descargas. ¿Quién no está en las descargas? El proveedor. Es al proveedor, que no está presente, a quien le está fundamentando de lo que se está certificando técnicamente con la empresa que está involucrada en la descarga. La línea de Ancap está toda en la descarga.

SEÑOR MIERES.- ¿Y con qué instrumento Ancap mide la descarga de combustible en José Ignacio? Usted dice que Ancap controla. ¿Cómo lo hace?

SEÑORA SPAGNA.- Técnicamente ha cambiado. Hay una cinta técnica que mide las alturas de los tanques y también hay unas tablas de calibración. Esas tablas son auditadas cada tanto tiempo y son las que tienen que dar la certificación de que esa medida es correcta.

A lo que voy, señor Senador, es que está el documento *bill of lading* del barco, que es el B/L de origen. Si es un crudo nigeriano, el barco viene con una medida que es la inspectora de origen y que es por la que va a facturar Ancap. Repito, es por la que va a facturar Ancap. Una inspectora en el puerto de origen.

¿Cuál es el tema de la inspección en la descarga? Que tiene que haber una diferencia de menos de 0,5 % entre el valor del *bill of lading* del barco y el valor de la descarga en el tanque.

La inspectora, en realidad, es una supervisora, porque si llega a haber una diferencia mayor, el documento del inspector –como es el documento objetivo para todas las transacciones internacionales– es el que va a servir en caso de una disputa, pero no más que para eso. Digo esto porque la facturación es por el B/L, que es la medida tomada en origen, donde hay otro *surveyor,* que no tiene nada que ver con los *surveyors* que se definieron en la descarga.

SEÑOR MIERES.- Cuando se produce retraso en la espera para descargar, ¿cuánto es el costo que tiene esa demora?

SEÑORA SPAGNA.- Ese es el gran tema logístico de Ancap, señor Senador. El gran tema.

El terminal de José Ignacio está catalogado como una zona donde la probabilidad de mal tiempo supera la franja promedio de las descargas de los barcos en el mundo. Con ello, ya de arranque, cuando los armadores tienen que negociar el contrato le ponen una demora importante al costo de la demora por la probabilidad de mal tiempo.

Dependiendo de la tecnología del barco, las demoras pueden ser de entre USD 35.000 y USD 50.000 por día. Las primeras treinta y seis horas son por cuenta y orden del proveedor, pero a partir de ese momento pasa a ser de Ancap.

En algunos casos hemos tenido la fortuna de poder llegar a un acuerdo con los proveedores y pudimos negociar cincuenta y cincuenta, pero eso depende de la voluntad del armador y del proveedor, que no ocurre en la mayoría de los casos.

SEÑOR MIERES.- ¿Tiene alguna idea del promedio de demora que tenemos, en general, en los cargamentos?

SEÑORA SPAGNA.- A lo largo del año la demora implica un costo importante. En algunos de los casos hemos tenido suerte, pero en el último hemos estado demorados nueve días por mal tiempo.

A simple vista podemos pensar que hoy es un día estupendo, pero no es así. En este momento tenemos un barco esperando en José Ignacio. Hace cuarenta y ocho horas que atracó, pero hubo que desamarrarlo y liberarlo porque hay mar de fondo; por lo tanto, quedó con la mitad del cargamento a bordo. Ahí empieza a contar la demora. Cuando hay mar de fondo y los capitanes, tanto del barco como los de amarra, coinciden en que el riesgo para que el barco esté amarrado es muy alto, debe quedar afuera. Entonces, hay que desamarrarlo con los costos operativos que ello implica y esperar el buen tiempo. Eso es lo que hoy nos está sucediendo.

SEÑOR CARÁMBULA.- Entonces, las demoras tienen que ver, esencialmente, con los factores climáticos.

SEÑORA SPAGNA.- Así es. El 95 % de las demoras de los barcos de crudo se debe a los factores climáticos.

SEÑOR MIERES.- ¿Tiene alguna estimación del monto total anual que Ancap tiene que pagar extra? Entiendo claramente que es un problema estructural, que tiene que ver con el lugar de la boya y que no es una responsabilidad de la empresa.

SEÑORA SPAGNA.- El monto total anual varía muchísimo de año a año. No quiero dar datos que pueden no ser precisos, pero si es de su interés, con mucho gusto se los hacemos llegar porque los tenemos a disposición.

SEÑOR MIERES.- Muchas gracias.

Ancap produjo un cambio en el sistema de decisión en la compra del crudo. Me gustaría saber cuál es su opinión sobre las razones que motivaron ese cambio. Antes existía un comité integrado por varios gerentes o representantes de distintas gerencias y eso cambió –si mi información es correcta– en el año 2008. ¿Cuál es su interpretación de las causas de ese cambio?

SEÑORA SPAGNA.- Los datos que maneja el señor Senador son correctos.

La Comisión de compras se creó en el año 1988, es decir, hace alrededor de treinta años, cuando las ofertas aún se recibían vía télex. Esa Comisión estaba integrada por cinco personas que tomaban el télex y miraban la oferta. Si bien los precios podían variar, la mayoría eran fijos. Las ofertas se tenían que comparar a mano para luego hacer una recomendación a la Presidencia y al Directorio.

En treinta años el mundo ha cambiado radicalmente. El mercado internacional exige una rapidez de respuesta tal que a veces es inmanejable con la estructura que tenemos. A tal punto es así que, en la medida en que se van recibiendo las ofertas, estas van cayendo.

Creo que en el día de ayer comenté que en el año 2008, a instancias de la consultora que evaluó las necesidades funcionales de la empresa, se crea la Gerencia de Comercio Exterior. Uno de los cometidos era formar un equipo multidisciplinario que pudiera acompasar las exigencias del mercado internacional. Entonces, las ofertas que eran evaluadas por una Comisión integrada por cinco personas, pasaron a ser evaluadas por un grupo de gerencia en línea que trabaja en simultáneo. En aquel entonces las ofertas duraban más de cuarenta y ocho horas, pero ahora las ofertas llegan a las diez de la mañana y a las cinco de la tarde ya están adjudicadas. ¿Por qué sucede eso? Porque trabaja más de un equipo en línea, más de una gerencia.

Permítanme explicar brevemente cómo es el sistema de compras de Ancap. El proceso de compra comienza con una primera comunicación al Directorio por correo electrónico de que se va a emitir un pedido abierto con determinadas características que se adjuntan. Esa es la primera comunicación. Ese correo tiene copia para todas las gerencias que van a participar en ese proceso el

día que se reciban las ofertas, más los integrantes de la Secretaría General. Si el Directorio no pone absoluta objeción a esas bases o condiciones, la Secretaría General emite el pedido a esa lista oficial de proveedores de Ancap, que es una lista de registro para los proveedores que cumplen con determinadas características y exigencias. Cinco días después se reciben las ofertas en una casilla oficial que está estipulada en las bases que se emitieron oportunamente. Las ofertas, señor Senador, las está viendo todo el equipo de Secretaría General, todo el equipo de Comercio Exterior y el equipo de la Unidad de Negocios Energéticos. Se ve en línea porque desde hace dos años se implementó un sistema de expedientes, que se llama Sistema Electrónico de Expedientes Alejandría. Se trata de una red interna de Ancap donde la gente que tiene vínculo directo con la compra ve el expediente en línea sin ninguna autorización extra; si alguna otra persona quiere acceder a él, se le da una autorización y puede ver las ofertas mientras se están analizando. Entonces, llegan esas ofertas; el equipo de Comercio Exterior comienza a hacer la selección previa de los proveedores que cumplen con las bases, de aquellos que no las cumplen, de qué tipo de oferta está cumpliendo, los *laycans* exigidos, y se descalifica a las que no cumplen. Se hace la primera selección y se le pasan los precios estimados para ese tipo de calidad a un grupo del sistema de refinación, que es el que maneja el *software* –que es el modelo matemático complejo de simulación de la refinería–, corren todas esas ofertas y es ese modelo el que dice que el crudo tal es el que da la mayor función objetivo para la refinería. Una vez hecha esa comunicación, es avalada y supervisada por el gerente de todos los que estamos operando en refinería, que es el gerente de la Unidad de Negocios Energéticos, y se le comunica al Directorio. En ese breve tiempo se le manda una comunicación al Directorio, se le manda el cuadro comparativo, se comentan cuáles son los resultados del modelo de optimización y se le da una recomendación, en base a todo este estudio técnico, de cuál sería la oferta más competitiva y por qué crudo. Si el Directorio ratifica esa recomendación, se aprueba la compra.

SEÑOR MIERES.- Entonces ¿usted dice que no existen consultas, negociaciones, conversaciones telefónicas, intercambio de *mails* con los proveedores?

SEÑORA SPAGNA.- No, señor Senador.

SEÑOR MIERES.- ¿No hay consultas por aclaraciones o por mejoras de ofertas? ¿Nadie de Ancap mantiene una vinculación con los oferentes en el proceso?

SEÑORA SPAGNA.- Quiero aclarar que si existe algún dato importante en la oferta que no está claro para el equipo, se puede consultar. En general eso sucede por un problema de calidad, por un problema de que el *laycan* no esté claro o haya algún tipo de observación, pero es una excepción. No es un sistema de compra con negociación. La base es que se reciben las ofertas y están sujetas hasta el vencimiento.

SEÑORA EGUILUZ.- Mi comentario tiene que ver, justamente, con lo que planteaba el señor Senador en su pregunta.

Me quedó claro el proceso, pero la ingeniera Spagna siempre dice que tienen una lista de proveedores cuya calificación para la compra va a depender de la calidad del producto que se va a adquirir. ¿Hay algún otro mecanismo por el cual se haya excluido a proveedores? ¿Los proveedores que están en esa lista tienen alguna especie de estandarización?

SEÑORA SPAGNA.- Tal vez no me expliqué correctamente. La lista de proveedores es una lista oficial; hay una consultora externa a Ancap que es la que avala el ingreso o no de un proveedor que solicita a Ancap ingresar a la lista. Existen requisitos comerciales y requisitos financieros. Cuando un proveedor quiere entrar a la lista, lo primero que debe hacer es cumplir con enviar esos requisitos. Reitero que se trata de requisitos de orden comercial y financiero, y referencias. Una vez que nos hacemos de estos requisitos, pasa a esta consultora externa, tercerizada, la que hace la evaluación con sus técnicos y decide si ese proveedor califica para mover un cargamento de crudo del nivel de lo que significa como exigencia desde el punto de vista del cumplimiento y financiero. Quiero dejar claro que para Ancap, en momentos en que todavía no somos productores de petróleo, es esencial el cumplimiento del proveedor. Si el proveedor en la mitad de la nominación declara fuerza mayor, corremos el gran riesgo de que pare la refinería. Por lo tanto –creo que es claro lo que estoy diciendo–, no puede entrar cualquiera a esa lista. El tema de que sea una decisión de una empresa tercerizada,

externa a Ancap, muestra que se trata de una decisión totalmente objetiva que está por fuera de la decisión de Ancap.

SEÑORA EGUILUZ.- Usted dice que la empresa tercerizada es la que toma la decisión. Ahora bien, si yo no entendí mal, en definitiva la que toma la decisión de quién está en la lista es Ancap y después la auditora lo que hace es el análisis. Pero si Ancap dice que tal empresa no va a estar en la lista, ¿la auditora puede dar vuelta esa decisión?

SEÑORA SPAGNA.- Nuevamente digo que Ancap no toma la decisión. Ancap recibe la documentación con los requisitos que se necesitan para ser evaluados a fin de poder ingresar a esa lista. Lo que sí puede confirmar Ancap es si esa empresa ha tenido vínculos en la industria petrolera, si se la conoce desde el punto de vista de que es un operador del mercado o si se desconoce que tenga vínculos con el mercado petrolero. Nada más. Es para tomar conocimiento desde afuera de los datos. Esa carpeta que presenta el proveedor va a la consultora que, si mal no entiendo, es KPMG. Esa consultora, con sus grupos técnicos, hace el análisis de riesgo de esa firma como proveedora de crudo y hace un informe que presenta a Ancap en el que dice que la firma cumple con todos los requisitos que aseguran el suministro de crudo, por lo que puede ingresar a la lista. Se hace un expediente y esa empresa queda oficialmente registrada en la lista de proveedores de Ancap. No es una decisión de Ancap; la decisión la toma esta empresa tercerizada, objetivamente, por fuera del sistema de Ancap.

SEÑOR MIERES.- Quisiera pedir que se nos envíe el listado de los últimos tres años de las compras de crudo, con las empresas que operaron como *traders*.

SEÑORA SPAGNA.- Ya hemos enviado esa información, desde el año 2000 hasta el 2015.

SEÑOR MIERES.- ¿Con la especificación de la empresa que operaba como *trader?*

SEÑORA SPAGNA.- Sí; figura el nombre de las empresas, de las productoras y de los *traders* para cada uno de los productos y de los crudos. De todos modos, si se necesita se puede enviar nuevamente.

SEÑOR MIERES.- No la hemos encontrado, pero revisaremos nuevamente ya que ha sido mucha la información que ha llegado.

Cuando estuvo acá el gerente Pastorino, le preguntamos sobre el cambio de proceso de decisión y le planteamos –eso figura en la versión taquigráfica– por qué había cambiado y de ser una decisión colectiva había pasado a estar concentrada en su gerencia, es decir, en su persona. Él explicó por qué, pero no nos dijo que era una decisión colectiva. Le reitero la pregunta: a la hora de decidir, ¿usted no decide sobre las compras de petróleo?

SEÑORA SPAGNA.- Es una decisión colectiva. La Gerencia de Comercio Exterior hace una parte de lo que es la decisión. Las gerencias que tienen que ver con la refinería hacen la parte sustancial, que es correr el modelo de simulación de la refinería. Es un modelo matemático complejo, señor Senador.

SEÑOR MIERES.- Me imagino que es así. Usted no me tiene que explicar que hay complejidad, porque asumo que hay mucha complejidad.

SEÑORA SPAGNA.- En el cuadro comparativo de las ofertas usted puede ver que hay ofertas que son económicas y que no se terminan adjudicando, porque no es una comparación de las treinta firmas que ofrecieron. Si una da USD 40 por barril y la otra da USD 42, no significa nada. Puede ocurrir que la de USD 40 por barril la corran en el sistema y este la rechace porque no cumple con las condiciones totales de las exigencias de refinación para el período en que se quiere comprar el crudo. O sea que Comercio Exterior es responsable de una parte.

SEÑOR MIERES.- ¿Cuál parte?

SEÑORA SPAGNA.- La confección del cuadro comparativo. Del listado de todas las ofertas que llegaron, se determina cuáles cumplieron todas las condiciones de las bases desde el punto de vista técnico, desde el punto de vista financiero y desde el punto de vista logístico. Aquellas que no cumplen esas tres bases de la compra quedan excluidas de entrar al sistema.

SEÑOR MIERES.- ¿Y ese listado de ofertas está *online* visible para todas las gerencias?

SEÑORA SPAGNA.- Exactamente; para todas las gerencias que están involucradas en el proceso de compra.

SEÑOR MIERES.- O sea que cuando la Gerencia de Comercio Exterior resuelve eliminar ofertas, otras gerencias están en línea conociendo cuál es el momento en que se elige cuáles son las ofertas que pasan la prueba.

SEÑORA SPAGNA.- La gerencia que es la fundamental para nosotros es nuestro superior inmediato, que está evaluando *just in time* cada minuto del proceso de la compra.

SEÑOR MIERES.- ¿Y cuáles otras gerencias están en conocimiento de ese proceso en el momento en que se seleccionan las ofertas?

SEÑORA SPAGNA.- Las gerencias que pertenecen al área de refinación.

SEÑOR MIERES.- ¿Cuáles son?

SEÑORA SPAGNA.- Está el Área de Planificación y Control, que es la que corre el modelo.

SEÑOR MIERES.- ¿Y cuál más?

SEÑORA SPAGNA.- La Secretaría General, que depende del Directorio y es la que recibió, en línea con nosotros, todas las ofertas.

SEÑOR MIERES.- El secretario general, entonces, también recibe la información en línea y sabe cuándo ustedes deciden cuáles ofertan pasan.

SEÑORA SPAGNA.- Sí, señor Senador.

SEÑOR MIERES.- Le vamos a plantear la pregunta nuevamente al gerente Pastorino, que está citado, porque él nos dio otra versión. Quizás no profundizó, pero en todo caso dejó la sensación de que había una decisión unipersonal.

SEÑORA SPAGNA.- Si me permite, señor Senador, no sé qué declaró nuestro gerente; lo que sí podemos afirmar acá –y lo reconfirmamos– es que no es una decisión personal, porque el sistema no lo permite. Quiero dejarlo bien en claro. No es la Gerencia de Comercio Exterior ni otra gerencia; es la suma en simultáneo del trabajo de varias gerencias para poder adecuarnos a dar una respuesta lo más efectiva y rápida posible a los proveedores.

SEÑOR MIERES.- Le voy a hacer una pregunta vinculada con el tema de la compra del crudo y la Agencia de Compras Públicas y Contrataciones Estatales. En realidad, nuestros asesores no encontraron el registro de las compras de crudo en la Agencia de Compras Públicas y Contrataciones Estatales. ¿Hay alguna razón jurídica? Quizás no la encontraron porque no supieron buscar. La pregunta es si se registra o no en la agencia de compras del Estado y, si no se registra, cuál es el fundamento.

SEÑORA SPAGNA.- Es correcta su apreciación. No se registra.

SEÑOR MIERES.- ¿Por qué?

SEÑORA SPAGNA.- No se registra porque cuando se estaba implementando el tema de la registración para el área que se maneja por licitación pública, se tenía que generar una interfase del sistema SAP. Se creó una Comisión que analizó el tema y se llegó a la conclusión –que estamos evaluando si es correcta o no – de que la adquisición de crudo y derivados está exenta de esa obligatoriedad porque es un pedido abierto y no una licitación pública. Se llegó a esa conclusión porque se consultó al Tribunal de Cuentas. La duda surge porque hay un documento, el DGP 141, que dice que las adquisiciones de crudo y derivados están exentas de ser publicadas, pero con total honestidad debo decir que no estamos seguros. Por tanto, dada esta inquietud, la semana que viene vamos a tener una reunión con integrantes de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto y del Tribunal de Cuentas, para tratar de llegar a una única posición porque, insisto, hay posiciones encontradas.

Quiero dejar constancia de que si se llega a la conclusión unánime de que se debe publicar, no hay absolutamente ningún problema. Esperamos que el área de informática implemente la interfaz y el documento de adjudicación pasa a la web, pero, insisto, nos vamos a reunir para que haya unanimidad porque había posiciones encontradas.

SEÑOR MIERES.- Está muy bien.

Cuando Ancap nos mandó los listados con las compras de crudo, teníamos la información concreta, pero cuando estuvimos averiguando los datos de aduana, observamos que no coinciden con los de Ancap, seguramente –pero no lo sé– por problemas de registración. No estoy planteando ningún cuestionamiento; simplemente hago esta mención. Si jurídicamente corresponde que figure en la Agencia de Compras y Contrataciones del Estado nos permitiría contar con la información. Creo que una cosa es que la compra del crudo esté exenta de licitación –y sé que es así porque está en el Tocaf– y, otra, que las compras realizadas no puedan registrarse en un sistema público.

SEÑORA SPAGNA.- Correcto.

SEÑOR MIERES.- Voy a repartir unos datos sobre las compras de crudo en el período.

En la primera tabla figura simplemente lo que Ancap nos mandó, pero con los promedios calculados. En la primera fila está el promedio de compras en millones de dólares del período 2005-2014, el promedio de millones de barriles adquiridos en el período y el promedio del precio CFR que mandó Ancap. En realidad, simplemente se trata de tomar el listado, sumar y dividir. Luego tenemos el subperíodo 2005-2009, el subperíodo 2010-2014 y el sub-subperíodo 2012-2014. Ahí aparece lo que Ancap pagó promedialmente por año en dólares por la compra del crudo, el promedio de millones de barriles que adquirió anualmente en cada período, y el precio CFR en dólares por barril.

Para la siguiente tabla tomamos los datos de las tablas internacionales –que, como la señora Spagna decía, están publicadas– sobre el precio del barril del West Texas, el WTI. En la cuarta columna, tenemos el precio dólar-barril promedio 2005-2014; promedio 2005-2009; promedio 2010-2014, y promedio 2012-2014. Solicito a la ingeniera Spagna que si ve algún problema lo señale. Obviamente, acá no incorporamos el flete y solo tenemos el precio del crudo; esa es una diferencia. No son comparables los valores porque no está el flete incorporado. Lo que sí nos llamó la atención, y nos llevó a profundizar un poco en el estudio, es la diferencia en el desvío. A ver si me explico: si la diferencia es el flete y este debería ser un valor más o menos constante, encontramos que la diferencia del valor WTI con respecto al valor Ancap en el período, tiene un desvío de 7.1. En el período 2005–2009 prácticamente no hay desvío, pero en el período 2010–2014 y 2012–2014, empieza a darse un desvío importante, del 13 % o 15 %.

¿Qué quiero decir con esto? Acá no puedo comparar precios –no digo que se compró más caro o más barato–, pero sí advertir que el desvío con respecto a la referencia, que es el precio WTI, se incrementa en el transcurrir de los años.

Me gustaría saber cómo interpreta esto la ingeniera Spagna.

SEÑORA SPAGNA.- El primer punto es que el WTI no es la referencia de Ancap.

SEÑOR MIERES.- Pero es muy cercana, porque en realidad es mínima la diferencia entre el Brent y el WTI. Lo estuvimos analizando.

SEÑORA SPAGNA.- No, señor Senador.

SEÑOR MIERES.- Lo hicimos también con Brent. Y tenemos los mismos resultados.

SEÑORA SPAGNA.- La compra de crudo de Ancap es con respecto al Brent.

SEÑOR MIERES.- Y es lo mismo.

SEÑORA SPAGNA.- No; los precios de crudo respecto al WTI pueden tener diferenciales nada comparables con los precios de crudo respecto al Brent. ¿Por qué? Porque el WTI es el crudo de manejo total del mercado del norte en Estados Unidos y el crudo Brent de todo lo proveniente de Europa y África, que es el mercado que tiene Ancap.

SEÑOR MIERES.- Es una parte.

SEÑORA SPAGNA.- Nosotros no tenemos crudo que venga de Estados Unidos. El WTI para nosotros no es un valor de referencia.

Con total honestidad, le digo al señor Senador que no puedo hacer una evaluación de esto.

Quiero agregar otra cosa: el impacto del flete no permanece estable y voy a comentar por qué.

El crudo venezolano empezó a entregarse en los contratos a Ancap en embarques de un millón de barriles, en barcos Suezmax. Todos sabemos que cuanto más grande es el tamaño del barco, menor es el valor del flete por unidad de barril. Empezamos los contratos en el año 2005 –como bien figura en el documento que me entregó el señor Senador Mieres– con embarques de un millón de barriles. Los últimos embarques de los últimos años pasaron a ser de hasta más de 600.000 barriles, porque eran las parcelas. Por lo tanto, el valor del flete se incrementó muchísimo por unidad de barril. Así que el valor del flete varía muchísimo si es un Suezmax y si es una Aframax. Ese es un punto.

SEÑOR MIERES.- ¿La ingeniera Spagna diría que Uruguay paga más valor de flete que el promedio de cualquier país del mundo cuando importa crudo?

SEÑORA SPAGNA.- Lo que digo es que paga adecuado a la parcela que se está negociando, porque el valor del cargamento para un embarque de 600.000 barriles, no es el mismo que para un embarque de 900.000.

Lo que quiero decir es que para hacer esta comparación tendríamos que llevarlo al valor del Brent y ver en la transacción la comparación de los fletes y de los valores FOB en cada momento.

SEÑOR MIERES.- Ahora veremos ese punto.

Le voy a hacer llegar a la ingeniera Spagna el mismo cálculo con el Brent. Le aseguro a la ingeniera –porque el cálculo lo hicimos primero con el Brent– que la tendencia es la misma. Es decir, hay una diferencia creciente en el transcurrir de los subperíodos. Pero se lo hago llegar y quizás nos pueda mandar los comentarios sobre el asunto. En cuanto al flete, vamos a tomar el período 2012-2014, es decir, los últimos tres años.

Una tonelada son aproximadamente –le pido a nuestra invitada que me diga si me equivoco, porque esto no lo hice yo sino asesores nuestros– 6 barriles de petróleo, aunque puede haber una pequeña variación, según la densidad, pero es una medida razonable. ¿Estamos de acuerdo?

SEÑORA SPAGNA.- Sí, señor Senador.

SEÑOR MIERES.- Durante ese período Ancap compró un promedio de 14.4 millones de barriles anuales –según los datos que ustedes nos mandaron– que, convertidos a toneladas –es una simple división de 14.4 entre 6–, son 2.4 millones de toneladas. Nosotros tomamos el valor del flete de las referencias de las tablas que elabora la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo –UNCTAD– y, en función de eso, se calculó el promedio del flete en 70 dólares la tonelada. ¿Está bien? Esto lo tomamos de las tablas que se publican.

Seguimos con la fila que figura a continuación. Si multiplicamos el valor del flete, que es de 70 dólares, por las toneladas compradas, nos da que el costo total del flete es de 168 millones; promedio anual para el período 2012-2014. Si lo dividimos por 14.4 millones, que es el número de barriles que compramos promedialmente en el período, nos da USD 11,7 por barril. Esto equivale a que el flete representa el 12,2%. Por tanto, el valor del barril WTI más flete es de USD 106,9. Lo que constatamos, de acuerdo a la propia información de Ancap –y aquí vuelvo a la información que el ente nos entregó–, es que en el período 2012-2014 el barril tuvo un precio de USD 110,2. Esto significa una diferencia de USD 3,3 dólares por barril; y si multiplicamos la diferencia por el número de barriles que Ancap compró promedialmente en el período, estamos teniendo una diferencia de USD 47 millones por año en las compras con respecto al punto de comparación que es el análisis de los precios internacionales. Entonces, la pregunta es por qué.

SEÑOR PRESIDENTE.- La señora Spagna puede llevarse estos números para analizar y después enviar su comentario a la Comisión.

SEÑOR MIERES.- Eso fue lo que encontramos. Simplemente, de buena onda, queremos entender cuál es el motivo de encontrarnos –tomando los precios internacionales, cargando el flete y comparando con Ancap– con que hay una diferencia en el último período 2012-2014 que equivale a una cifra importante.

SEÑORA SPAGNA.- Esta tabla me la voy a llevar para analizarla en detalle. Estamos hablando de valores publicados, de mercados internacionales, indicadores, y yo estoy hablando acá de una compra en los dos últimos años de 16 millones de barriles por año en la que la adjudicación es a través de un pedido abierto y competitivo, donde la compra que se adjudicó es la oferta costo y flete –en caso de que así sea– o el valor FOB más un flete, que le dio a la empresa, a través del modelo de optimización lineal, la mayor función objetivo. En ese cuadro comparativo de ofertas, que es un pedido abierto, un pedido comparativo documentado, hay ofertas de crudo muy económicas, pero que no pueden ser procesadas en la refinería. Vienen ofertas que en esta evaluación harían que nos estuviéramos acercando a este valor del WTI más un flete, pero se trata de crudos que no se pueden procesar, que quedan descalificados, y en el comparativo de las ofertas, si se hace el promedial, baja la diferencia.

Entonces, ¿qué puedo fundamentar acá, señor Senador? Puedo decir que las ofertas corridas, adjudicadas por el sistema, fueron las más competitivas en el momento de la emisión del pedido abierto en el comparativo de ofertas. En realidad, esas ofertas no tienen por qué ser las más baratas, porque hay crudo con mucho descuento con respecto al WTI, con muchísimo descuento con respecto al Brent, pero que Ancap no puede procesar. Entonces, entiendo que se puede hacer un estudio sobre a cuánto estaba el precio del WTI para determinado período, cuál es la promedial en el Platts y en el Argus, y a eso sumarle un promedio de flete, con lo que se obtiene cierto resultado, pero eso, a mi modesto entender, no es comparable y no tiene un soporte más que aquel que está documentado. No hay nada más comparativo que los documentos que existen para cada compra. Se trata de 10, 12 o 15 ofertas; se corren por un sistema y Ancap informa para un determinado período de procesamiento cuánto le va a rendir esa oferta.

Estamos hablando de una decisión de ingeniería y sé que fue la mejor opción del mercado de acuerdo con el sistema de compras de Ancap. Sin embargo, lo que es teórico no lo puedo evaluar. Igualmente voy a llevarme este cuadro con cifras que el señor Senador me entregó para poder entender la base de comparación. Pero creo que la cuestión de si se ha comprado bien o no está fundamentada técnicamente. Ese sistema –me parece importante reiterar esto– tiene modelado o simulada la refinería en pequeño. Me refiero a todos los cortes de calidad, todos los cortes de las unidades de refinación, todos los precios del mercado más los precios del crudo del día de la compra. Se trata de una decisión muy compleja.

SEÑOR MIERES.- Entiendo que la ingeniera Spagna hace la defensa de todo el sistema de compra de Ancap, su tecnicidad, etcétera. Pero aquí estamos hablando de valores promediales de 3 años y valores promediales del mercado internacional. No estamos tomando el precio del WTI barato, sino el valor promedio del WTI, y estamos tomando el valor promedio de cómo compró Ancap. De eso surge una diferencia entre a cuánto compra Ancap y a cuánto está el valor WTI más flete, comparado con el valor con que compra Ancap más el flete.

La ingeniera Spagna podrá decir –y yo puedo admitir– que por las condiciones de su refinería o lo que fuere Ancap está condenada a comprar caro. Entonces, yo acepto. Pero si no, me tiene que explicar por qué compramos caro en los últimos años y no antes, porque ese es el otro problema. Cuando miro la tabla correspondiente al período 2005-2014, el subperíodo 2005-2009 –que prácticamente coincide con el cambio del sistema de procesos de compra de Ancap– veo que no tiene el desvío que se presenta en el subperíodo 2010-2014.

Entonces, yo tengo que preguntar cuando me encuentro con estas cosas. La ingeniera Spagna me podrá hablar de la variabilidad casuística, pero esa variabilidad casuística debería licuarse en grandes tiempos y manejando promedios. Y si manejando promedios la situación se mantiene en el *gap* entre lo que dicen los datos internacionales y lo que dicen las compras de Ancap, yo tengo una pregunta sin contestar.

SEÑORA SPAGNA.- En los últimos años ha pasado algo muy importante, que no justifica los datos que el señor Senador está brindando –y que voy a evaluar–, porque sigo insistiendo en que eso no está documentado en una oferta a Ancap. No es que a Ancap le hicieron una oferta a WTI menos tanto –porque el WTI no lo usamos como referencia– y Ancap la haya rechazado en forma subjetiva. Lo que sí quiero decir, señor Senador, es que en los últimos años Ancap pasó a tener un parámetro de calidad de los mejores de Latinoamérica por la readecuación de la refinería y porque procesa crudos de los más altos desde el punto de vista de la calidad, empezando, por ejemplo, por crudos livianos con contenido de azufre bajo, para bajar el contenido de azufre en los derivados. Eso es muy importante, como también son muy importantes los cuadros comparativos. Pero, reitero, voy a llevarme esta escala que ha hecho, estos porcentajes, para ver si tiene alguna aproximación a nuestro proceso de selección.

SEÑOR MIERES.- ¿Usted estaría diciendo que porque mejoramos la calidad de los crudos que compramos nos sale más caro?

SEÑORA SPAGNA.- Los crudos más dulces tienen un valor superior a los crudos ácidos. Nosotros hemos procesado puro, crudos muy ácidos; también teníamos unos resultados de productos que no tenían la calidad que tenemos ahora. Pero –reitero– eso no justifica lo que dice acá, y por eso voy a volver a analizarlo.

SEÑOR MIERES.- Por último, voy a tomar el año 2014 y un proveedor solo, que es Venezuela. Aclaro que estos datos son de Ancap; no son construcciones nuestras. En las dos primeras columnas están los datos proporcionados por Ancap sobre las compras que en 2014 se hicieron a Venezuela y los montos CFR pagados por cada una de ellas. Lo que hicimos fue dividir el monto por el volumen, lo que nos dio como resultado un valor barril CFR en dólares para cada una de las compras; luego tomamos los valores que el Ministerio de Petróleo y Minería de Venezuela publica como precio de venta del barril venezolano y le agregamos el flete de acuerdo a los datos de la UNCTAD; obtuvimos entonces estos resultados. Como usted puede apreciar, al final del año tenemos una cifra que equivale a USD

14:000.000 por encima de lo que implicaría la compra de acuerdo a los datos publicados por Venezuela en la página web, más el flete. Nuevamente, la pregunta es: ¿por qué tenemos esta diferencia?

SEÑORA SPAGNA.- Respecto de los datos publicados por Venezuela, qué tipos de contrato maneja, cómo están puestos y por qué razones, no lo sé, señor Senador. Lo que sí sé es que para nosotros los precios de los crudos venezolanos tenían un valor agregado en el sistema de refinación porque era los únicos crudos con los cuales Ancap podía producir asfalto. La diferencia entre el asfalto elaborado con el crudo venezolano y el asfalto adquirido terminado, independientemente del valor del WTI y del valor del Brent, es de USD 200 la tonelada; es la valorización que da el sistema de refinación a favor de adquirir los crudos venezolanos.

Ancap produce 5.000 toneladas de asfalto por mes, lo que equivale a 60.000 toneladas por año. 60.000 toneladas por año, por un ahorro de USD 200 la tonelada, son USD 12:000.000 por año; por consiguiente, por diez años de contrato, le significan a Ancap USD 120:000.000. Esa es la cuenta que objetivamente presenta el sistema de refinación para la valorización de los precios de crudo que son puestos por PDVSA. Nosotros estábamos compitiendo con el gran comprador de crudo venezolano que era Estados Unidos. Los precios para Ancap siempre fueron defendidos por el sistema de refinación por esta valorización. A tal punto está documentada la valorización de los USD 200 la tonelada a favor de la refinación del crudo venezolano, que es de público conocimiento que en los últimos años nos hemos quedado sin esos barriles, que eran tan valiosos para el sistema técnico de Ancap. Reitero: nos hemos quedado sin esos barriles. Se empezó ofertando 16:000.000 de barriles al inicio del acuerdo marco, que tenía 8:000.000 firmes y 8:000.000 opcionales, y se terminó ahora con 5:000.000, porque el último no lo pudo cumplir. Tuvimos que comprar el asfalto; lo hicimos por un pedido abierto, que fue adjudicado a Repsol. Esto fue este año y la diferencia exactamente da USD 192 la tonelada.

Por lo tanto, eso muestra que el sistema modelo que utiliza Ancap es muy bueno. No es de mi área, pero lo defiendo porque es muy bueno y da datos sumamente certeros. Tenemos la oferta, señor Senador, y la diferencia: USD 192 la tonelada. Quiere decir que los crudos, con las ofertas que hizo PDVSA, al precio que le hizo en cada nominación –tenía un proceso de nominación, que no sé qué tiene que ver con lo que publica el Ministerio de energía venezolano–, le generó a Ancap durante diez años un ahorro aproximado de USD 120:000.000.

Realmente estamos lamentando habernos quedado sin esos barriles, y estamos luchando con la gerencia comercial contraparte en PDVSA para poder obtener un mínimo de barriles que nos ayude a mantener este beneficio en el sistema de refinación.

SEÑOR MIERES.- Me parece muy malo lo que nos pasa hoy y muy bueno lo que nos pasó antes. Entonces, entiendo que se justifica la compra del crudo venezolano porque tiene ese subproducto vinculado al asfalto que le permite a Ancap generar otros ingresos. Pero eso no explica, de todas maneras, por qué tenemos una diferencia en la compra del valor barril. Capaz que estoy equivocado, pero después de que el Ministerio publica el valor del barril, en todo caso, con las negociaciones, bajará. Como en todos los negocios, el precio de lista es mayor que el que después se da en la negociación. En general es así, pero acá es al revés: el precio al que compra Ancap para el año 2014 siempre, salvo en un par de compras, es superior al que aparece publicado, más el flete. Quizás ese sea otro de los temas que le dejo para que después me envíe alguna información.

SEÑORA SPAGNA.- Lo primero que vamos a hacer es tratar de contactar a la fuente y que constate que el promedio que está ahí es el real de los barriles facturados. Eso es lo primero que vamos a tratar de verificar. En ese número nosotros no tenemos intervención. ¿En cuál número tuvimos intervención? En el que tiene usted en la columna tres, que es un precio determinado por PDVSA y aceptado por Ancap. Lo que sí podemos decir es que en el procesamiento de ese barril para el sistema de refinación se generó constantemente este plus, que es el que puedo informar y del que nos hacemos responsables.

SEÑOR MIERES.- Entonces, estaríamos de acuerdo en que el beneficio del subproducto que supone la producción de asfalto no tiene nada que ver con el valor de compra de los barriles. O sea que

Uruguay no tiene por qué pagar un precio superior del barril, simplemente porque vaya a tener la posibilidad de producir asfalto. ¿O sí?

SEÑORA SPAGNA.- Señor Senador: no me consta que Ancap le haya…

SEÑOR MIERES.- Si eso fuera así.

SEÑORA SPAGNA.- Señor Senador: no me consta que Ancap le haya pagado el barril de petróleo ofertado más caro, porque no sé las condiciones.

SEÑOR MIERES.- De acuerdo, se lo digo de otro modo.

El precio al que Uruguay le compra el barril a Venezuela no está condicionado por el hecho de que a Uruguay le conviene para la producción de asfalto. No es una variable que pese a la hora de seleccionar la oferta por parte de Ancap.

SEÑORA SPAGNA.- La producción de asfalto es la variable, señor Senador. ¡Es la variable!

SEÑOR MIERES.- Para comprarle a Venezuela, pero para que el valor del barril venezolano sea mayor que lo que puede significar…

SEÑORA SPAGNA.- El valor del barril venezolano fue el que indicó en el mercado en un momento determinado, y que fue favorable para Ancap.

SEÑOR MIERES.- Quisiera hacer una última pregunta, señor Presidente.

Voy a volver a lo que hablamos ayer porque me quedé con una pregunta. ¿Cómo es posible que si Ancap participó en el negocio como intermediario entre Petroecuador y Trafigura, usted no pueda decirnos cuál fue la ganancia de Trafigura en todo el negocio? ¿Cómo es posible? Si una empresa intermedia entre otras dos, ¿no sabe de qué se trata? ¿Usted no sabe cuánto ganó Trafigura con el negocio?

SEÑORA SPAGNA.- ¿Esa es la pregunta?

SEÑOR MIERES.- Sí, es esa.

SEÑORA SPAGNA.- No lo sé, señor Senador. ¿Cómo puede saberlo un grupo de profesionales que no pertenecen a esa empresa? Se trata de una empresa que es una *trader* multinacional, de los actores más grandes del mercado petrolero, que opera con un libro por cada producto –un libro quiere decir que el gasoil opera desde Ginebra, la gasolina desde no sé dónde–; opera en el mercado físico, opera en simultáneo en el mercado de futuro. Un cargamento, desde donde lo saca hasta donde va, se compra y se vende un montón de veces.

No podemos tener idea de si ganó, perdió o empató, señor Senador. Reitero lo que dije ayer porque estamos convencidos. Nosotros no podemos saberlo.

Y reitero algo más: lo que nos importa es qué pensaba Petroecuador en esa transacción. Si Petroecuador hubiese considerado que los precios que nos daban de los crudos y de los derivados –que eran del *backup*– no eran beneficiosos para ellos, tenía toda la libertad de cancelar el contrato y de no ejecutar los embarques porque así estaba pensado.

El contrato, señor Senador, daba de 0 a 100.000. Cero, cuando a Petroecuador no le servía; liberaba el embarque del mes. Nunca fue cero y dimos prueba de los 27:000.000 de barriles que se manejaron.

Así que le reitero, señor Senador: no disponemos de herramientas para saber cómo fue el negocio de Trafigura. Y, honestamente, creo que no era el centro para Ancap. Esta transacción tenía otro enfoque: no lo que hacía el *backup* ni lo que hacía Petroecuador, sino lograr acordar la mayor cantidad de embarques para gestionar, que era por lo cual Ancap recibía un pago por su servicio. Más embarques se acordaban, más teníamos que trabajar y mayor era el ingreso de Ancap. Ahí estábamos centrados, señor Senador.

SEÑOR PRESIDENTE. – Gracias, señora Spagna.

SEÑOR CARÁMBULA.- Lo primero que quiero señalar tiene que ver con la última pregunta, sin entrar en la discusión porque, además, la ingeniera va a complementar las tablas que presentó el señor Senador Mieres. Así que pienso que el Senador va a tener allí toda la información.

Creo haber entendido –en este tema tan complejo para alguien que no lo conoce y sobre el que no puede opinar– que claramente –en una escala mucho menor para quien ha gestionado una empresa pública importante; muy menor con respecto a lo que maneja Ancap y el área de la ingeniera– los precios nunca son los más baratos. A mi entender, claramente, hay tres factores fundamentales en un tema donde, además, somos absolutamente dependientes. Todos deseamos tener petróleo a la brevedad, pero aquí hay temas logísticos, de calidad y de seguridad. No se puede arriesgar en una provisión de un tema central. Entonces, la complejidad de la decisión tiene que ver con estos factores, más allá de la tabla de precios que el señor Senador ha presentado con buena inquietud y que usted va a responder. Lo hago como comentario general.

Si bien en el ámbito de la Comisión Investigadora no podemos abrir opinión sobre los comparecientes ya que queda reservado a cada Senador, quiero saludar la extraordinaria solvencia técnica de la ingeniera Spagna, que hemos podido comprobar en estas dos horas, casi tres, en dos días de sesión, cosa que nos alegra porque se trata de la responsable de un área de Ancap tan importante como la que se dedica a la compra de crudo.

(*Apoyados*).

–Asimismo, quiero destacar su generosa disposición para responder absolutamente todas las interrogantes que se plantearon, y que mucho saludamos. No solo hemos aprendido sobre el tema sino que nos congratula que haya gerentes o responsables de temas tan estratégicos, como el petróleo y la compra de crudo en Ancap, con la solvencia y disposición que ha tenido la señora ingeniera.

Quería hacer esa mención, señor Presidente, porque me parece que son las cosas que se deben rescatar en esta Comisión Investigadora.

SEÑOR MARTÍNEZ HUELMO.- Me sumo a las palabras del señor Senador Carámbula.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos profundamente la disposición que ha tenido la ingeniera Spagna para con la Comisión.

SEÑORA SPAGNA.- Muchas gracias a ustedes y quedo a su disposición por cualquier consulta.

(Se retira de sala la gerenta de Comercio Exterior de Ancap, ingeniera Nunzia Spagna).

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la sesión.

(Son las 11:57).